



2018

El año de la
excelencia

BSN medical®

an Essity company

Saquémosla
del estadio!

YO SOY MI PROPIA MARCA

Compete contra ti mismo.

Para dar lo mejor de si mismo no hay que competir contra nadie salvo uno mismo. ... Focaliza, no te distraigas. ...

El fracaso es una lección de la que hay que aprender...



BSNmedical®

an Essity company

Saquémosla del estadio!

Comprometidos con la excelencia

Tú la sacas del estadio



BSN medical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia

El mejor gol



No-Varix®
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

Tabla de Contenido

VISITA MÉDICA EFECTIVA

- Que es la Visita Médica, Funciones, Objetivos y Competencias
- Características del Visitador Médico Exitoso

COMUNICACIÓN

- Habilidades del Visitador Médico
- Asertividad
- Estilos de Comunicación

ETAPAS DEL PROCESO DE LA VENTA CONSULTIVA

- Método SPIM

MÉDICO

- Características del MD Actual
- Como mantenernos en la mente del Médico
- Los 4 temperamentos del ser humano
- Categorización de Médicos
- Especialidades Médicas

ENTORNO



BSNmedical®
an Essity company

**Saquémosla
del estadio!** •
Comprometidos con la excelencia

No-Varix®
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

VISITA MÉDICA EFECTIVA 4 FACTORES DE ÉXITO



BSN medical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia



La mejor jugada del 2018

VISITA MÉDICA EFECTIVA





La mejor jugada del 2018

VISITA MÉDICA EFECTIVA

En un mercado caracterizado por cambios constantes, como es el de la industria farmacéutica, donde competidores son cada vez más agresivos y los consumidores más exigentes, se requiere desarrollar ventajas diferenciales, competitivas, garantizando el máximo de productividad, a partir del desarrollo del potencial y las competencias de la fuerza de ventas, es por esta razón que en el contexto actual cobra especial relevancia el papel de Visitador Médico.





La mejor jugada del 2018

VISITA MÉDICA EFECTIVA

¿ Cómo lograr entonces con un recurso humano más calificado y competente de la Industria?

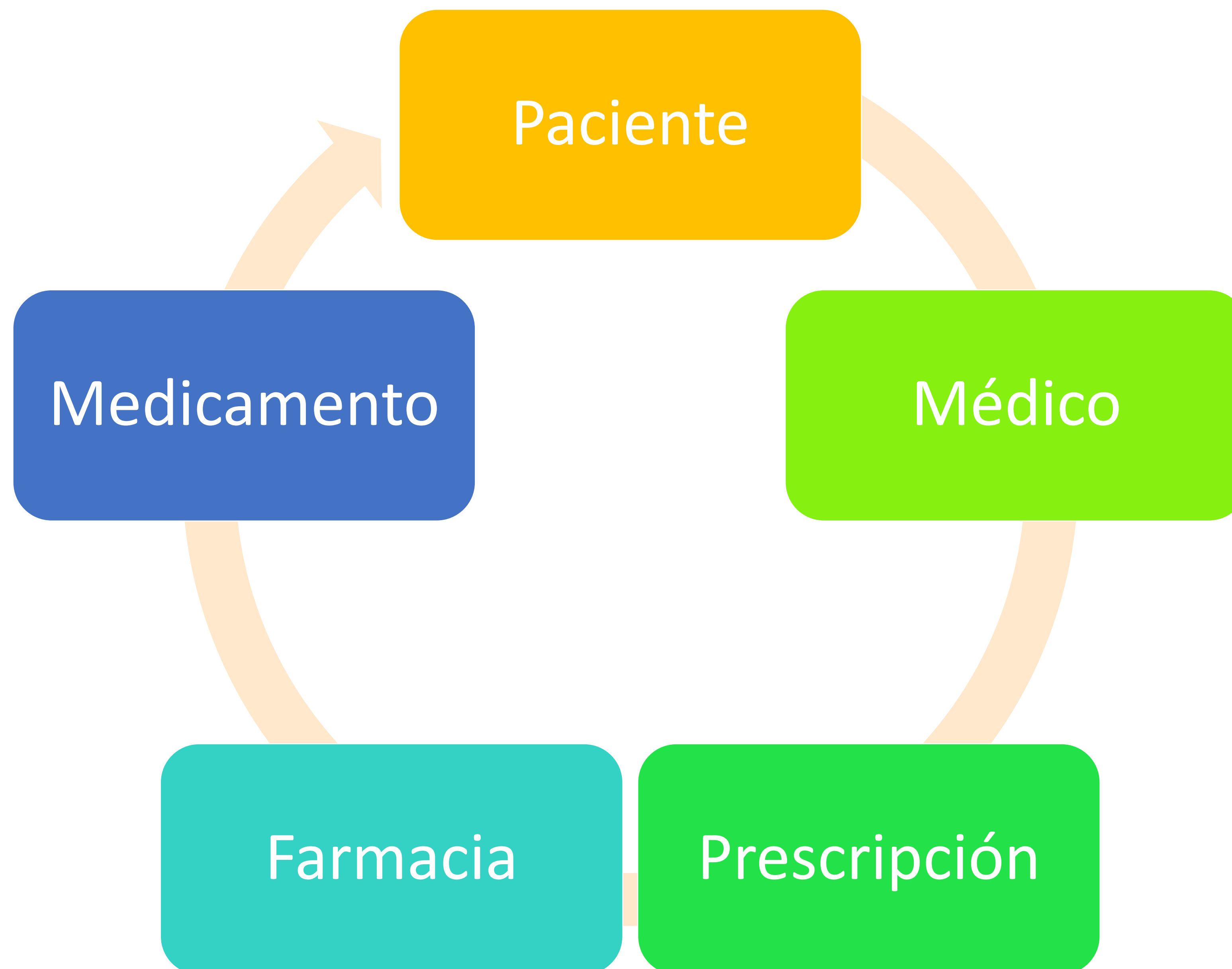


La capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas representa un pilar de su crecimiento, quiere decir que en la medida que se desarrollen efectivamente las competencias del Visitador Médico, se está más cerca del cumplimiento de los objetivos trazados por la organización, en busca del incremento de su participación en el mercado, garantizando la rentabilidad esperada.



Los mejores goles
a la competencia

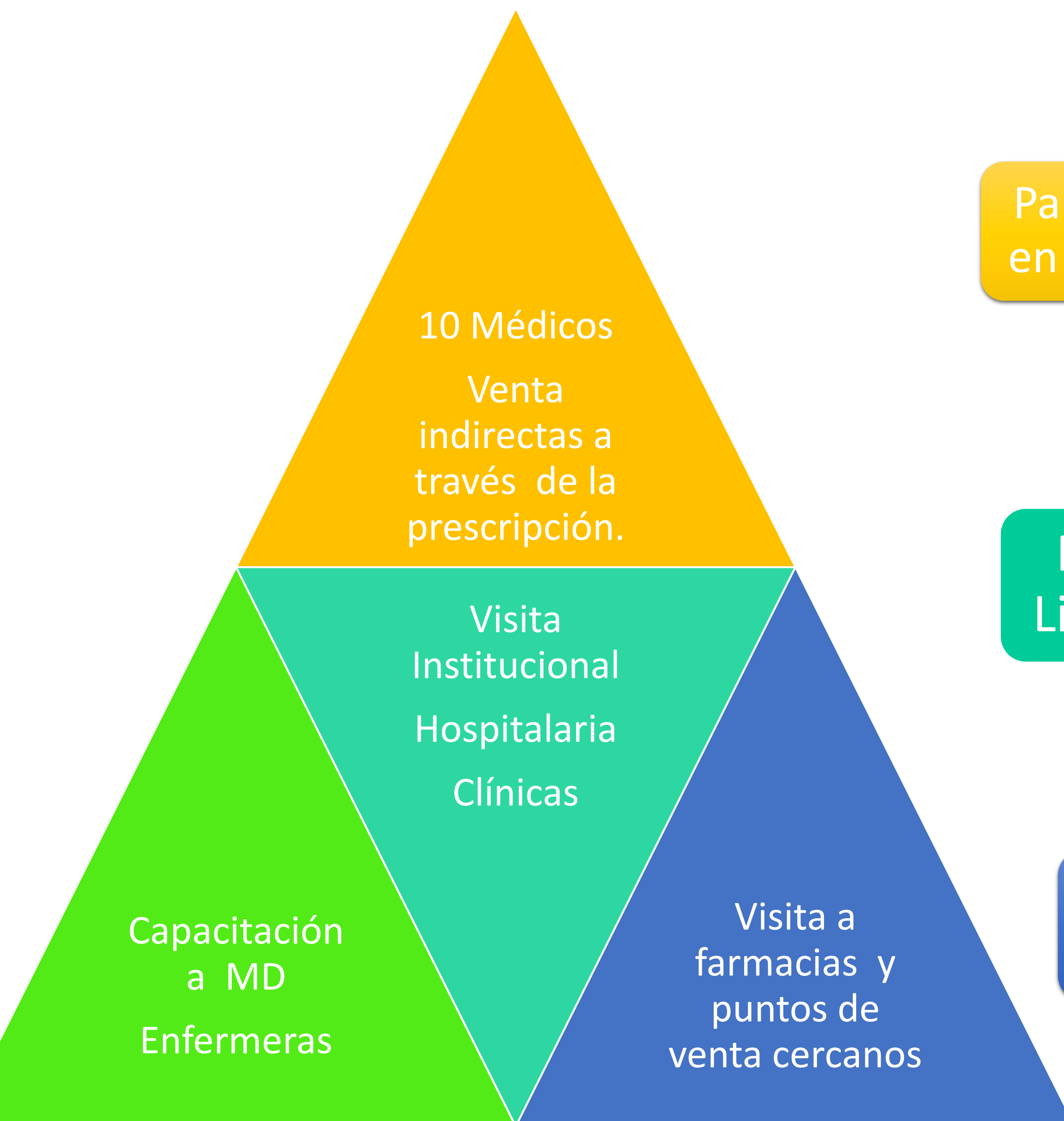
¿ QUE ES UN VISITADOR MÉDICO?





Los mejores goles a la competencia

VISITA MÉDICA ESSITY



Participación en Congresos

- Promoción de las marcas

Procesos Licitatorios

- Requerimiento de la entidad

Capacitación

- Evitar cambio de prescripción





No-Varix®
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

¿QUE ES LA VISITA MÉDICA?

Funciones, Objetivos, Competencias y Características del Visitador Médico Exitoso



BSN medical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!** •
Comprometidos con la excelencia



Los mejores goles
a la competencia

VISITA MÉDICA EFECTIVA

Visitador
Médico

NUESTRO visitador médico debe ser es un profesional integral, con actitud, capacidad y experiencia de negociación.

La importancia de un visitador médico es que no le vende al que consume el producto, si no al que lo medica. Por lo tanto, debe reflejar con hechos un conjunto de respuestas positivas en cualquier ámbito, tener habilidades para identificar posibles clientes, resolver objeciones, cerrar ventas y mantener un servicio de alta calidad, garantizando satisfacer necesidades.



Debe tener cualidades necesarias para brindar servicios acordes a las exigencias del segmento que atiende y realizar contacto directo con los profesionales relacionados. Médicos y Clientes



Promocionar los productos que le han sido asignados, para lo cual, debe poseer conocimientos técnico - científicos relacionados con los productos que promueve, utilizando técnicas de venta adaptadas al rubro farmacéutico.



**Los mejores goles
a la competencia**

VISITA MÉDICA ESSITY

Una de las preguntas más frecuentes de la Alta Gerencia, en la mayoría de las organizaciones, se relaciona con cómo mejorar su competitividad en un mercado que se caracteriza por ser riesgoso, cambiante y altamente exigente. El capital humano representa un pilar esencial en el desarrollo de toda compañía y frente al contexto actual significa una verdadera ventaja diferencial competitiva.



¿Cómo contar con un Recurso Humano altamente competitivo?



Los mejores goles a la competencia

VISITA MÉDICA ESSITY





**Los mejores goles
a la competencia**

VISITA MÉDICA EFECTIVA

Vender lo intangible, lo invisible requiere de grandes retos.

Vender requiere de ACTITUD, DISCIPLINA y PASIÓN.

**PUEDES ESTAR CONVENCIDO QUE TU
PRODUCTO ES EL MEJOR, PERO EXISTE LA
COMPETENCIA**

Lo más importante es brindar valor agregado, al realizar la visita debemos al mencionar las características de nuestros productos, pero lo más valioso es cuando las convertimos en beneficios en comparación a la competencia.



Los mejores goles
a los retos

LA FUNCIÓN DE LA VISITA MÉDICA TIENE DOS CAMINOS ESTRATÉGICOS

Comunicar
valor al MD

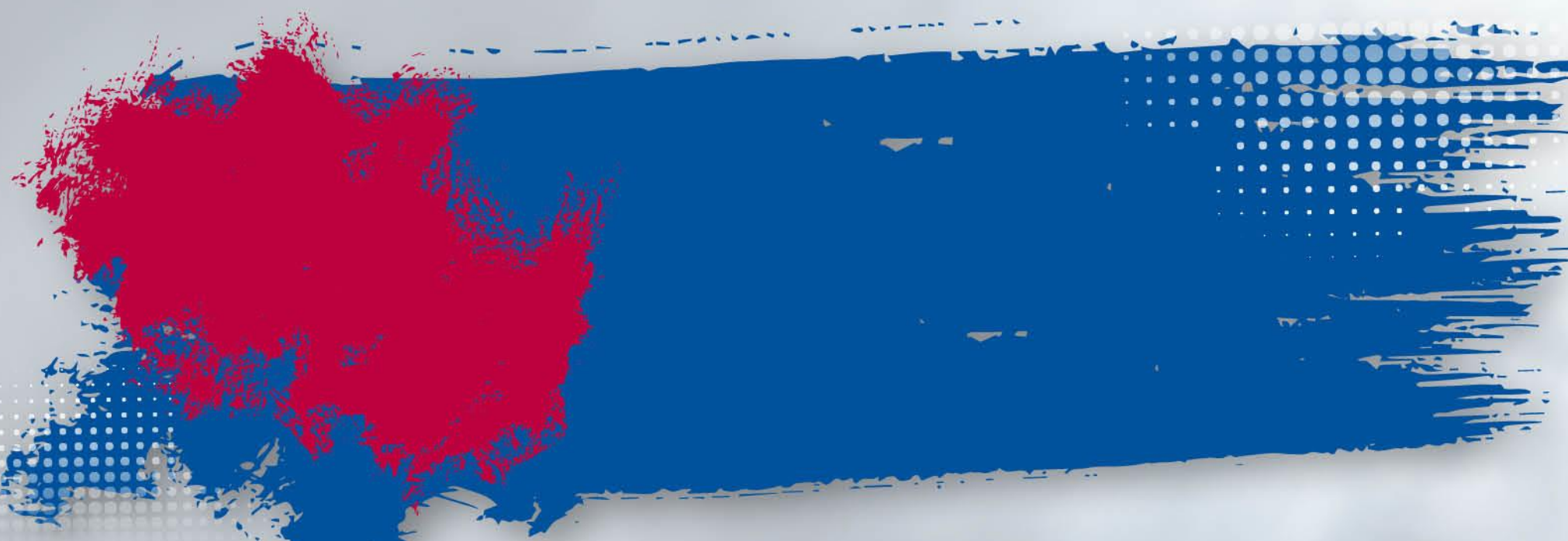
Brochure parlante

- Explicar características
- Demostrar ventajas
- Resaltar Condiciones
- Manejar Objeciones
- Lograr ventajas instantáneas

Crear valor
para el MD

Asesorar – Resolver inquietudes

- Entender al Médico
- Identificar necesidades con relación al paciente.
- Desarrollar alternativas de solución.
- Personalizar la visita
- Lograr relaciones de largo plazo



**“ SI SEGUIMOS HACIENDO LO QUE ESTAMOS
HACIENDO, SEGUIREMOS CONSIGUIENDO LO
QUE ESTAMOS CONSIGUIENDO”**

Albert Einstein



BSNmedical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia



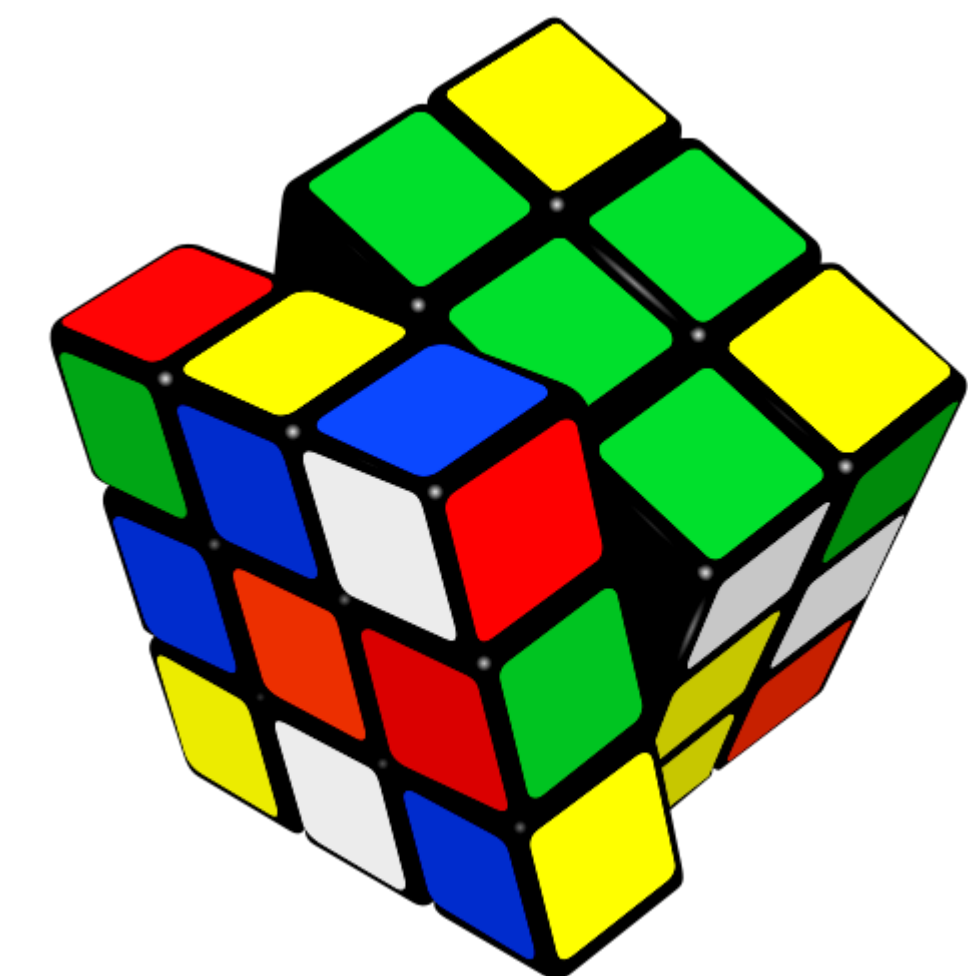
Los mejores goles
a la competencia

- Ejercicio No 1

Realización individual

Con la utilización de 6 palillos, realiza un triángulo cuyas partes sean iguales.

Tiempo estimado para realizar 15 minutos



GOVERNMENT

THEN...



Mike Keefe THE DENVER POST 8-8-09

NOW...





Los mejores goles
a la competencia

VISITA MÉDICA EFECTIVA



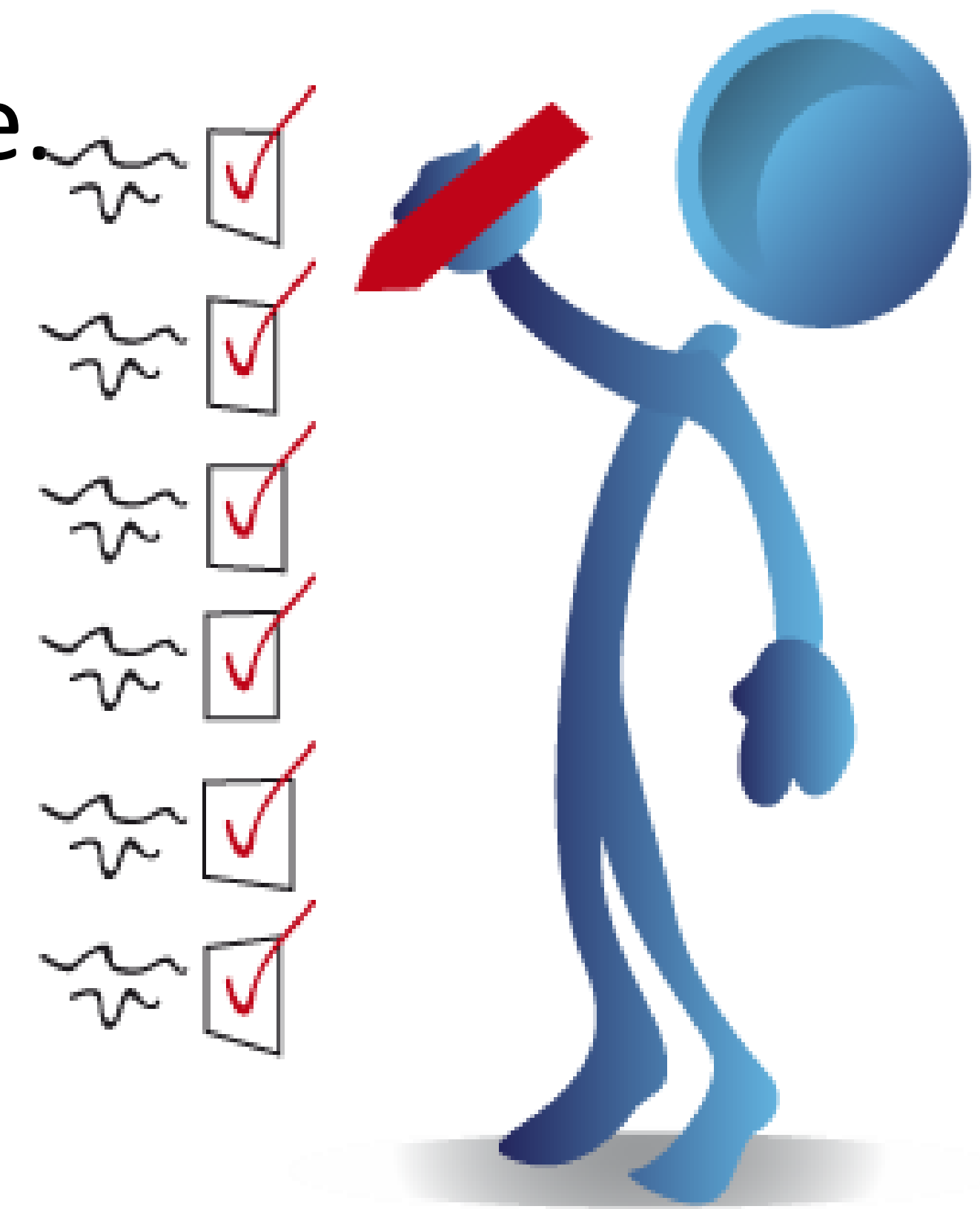
El contacto con el cliente cara a cara, no es casual e involucra un conjunto de técnicas, conocimiento y entendimiento mutuo que lleva a la venta del producto.



Los mejores goles
a la competencia

OBJETIVOS DEL VISITADOR MÉDICO

- Producir utilidades, utilizando los recursos adecuadamente.
- Participar en el mejoramiento de la imagen corporativa.
- Generar formulas Médicas
- Realizar ventas correctas
- Conseguir nuevos clientes
- Cumplir los objetivos de las actividades promocionales
- Generar ideas que mejoren el trabajo





Los mejores goles
a la competencia

COMPETENCIAS DEL VISITADOR MÉDICO

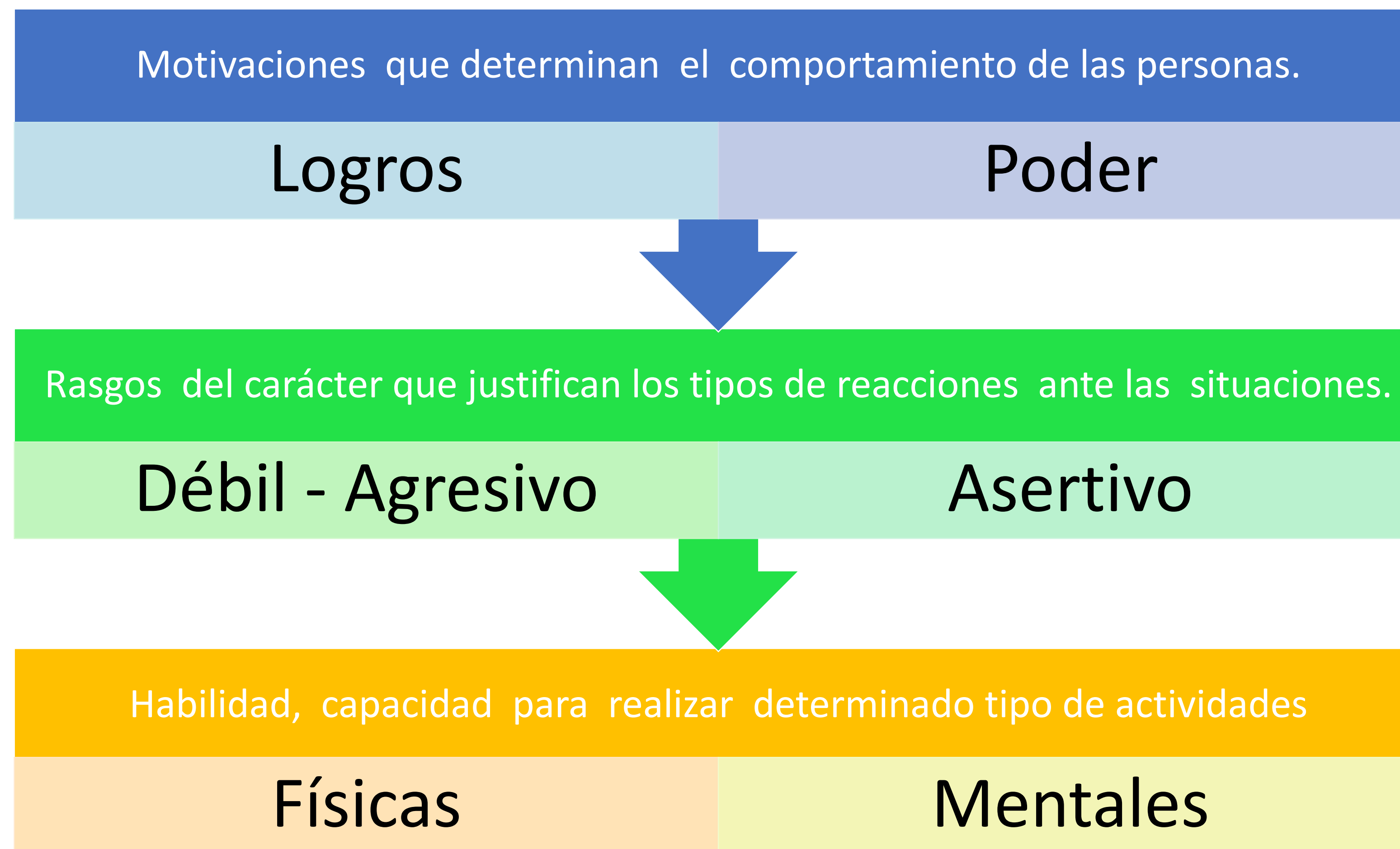
¿ QUE ENTENDEMOS POR COMPETENCIAS?

Las competencias son repertorios de comportamientos, observables que algunas personas dominan mejor que otras, lo que las hace eficaces a una situación determinada
(Levy Leboyer 1997).



Los mejores goles a la competencia

Es el conjunto de comportamientos socio- efectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo de manera adecuada un papel, una función, una actividad o tarea.





Los mejores goles a la competencia

El saber

- Es el conjunto de conocimientos necesarios para realizar una determinada actividad. La manera básica para desarrollar esta competencia es la capacitación, la instrucción o la formación

El saber ser

- Son aquellos atributos personales conformados por los valores y principios que rigen la conducta de un ser humano y determinan su comportamiento. Esta competencia, tiene origen en la formación del ser humano en sus primeros años de vida.

El saber hacer

- Es la capacidad para poner en práctica el conjunto de conocimientos y comportamientos adecuados, en función de las demandas específicas de una situación. Entrenamiento.

Saber estar

- Es la capacidad de integrarse a un grupo, aceptando y cumpliendo sus normas.

El querer hacer

- Permite identificar el interés y la motivación de un ser humano para dar todo de sí con miras a cumplir con un propósito determinado.

Poder hacer

- Se aprecia como una variable externa al ser humano, consiste en disponer de los medios y recursos que exige el trabajo.



Los mejores goles
a la competencia

COMPETENCIAS DEL VISITADOR MÉDICO

- **Competencias de desarrollo de negocios:** incluye orientación al cliente, orientación hacia los resultados, visión de empresa, capacidad de organización y distribución del tiempo.
- **Competencias de relaciones interpersonales:** incluye persuasión, asertividad, independencia, sensibilidad, capacidad para resolver conflictos.
- **Competencias de comunicación:** incluye capacidad de escucha, comunicación oral, escrita y fluida.
- **Competencias de estilos de trabajo:** incluye intuición, creatividad, práctica, método, perseverancia.
- **Competencias de personalidad:** incluye conocimiento y dominio de las emociones propias, resistencia a la frustración, integralidad, orientación a la superación, pensamiento crítico, creación de relaciones de confianza.



Los mejores goles
a la competencia

CARACTERÍSTICAS DEL VISITADOR MÉDICO EXITOSO

EMPATÍA

Es la capacidad para ponerse en los zapatos de la otra persona

PARAFRASEO: Consiste en repetir al cliente lo que acaba de expresar, de tal manera que éste entienda que el representante comprende lo que trata de decir.

CLARIFICACIÓN: Resumir en pocas palabras lo que se dijo.

REFLEJO: Consiste en interpretar el estado de ánimo del cliente frente a una situación específica.



Los mejores goles
a la competencia

EMPATÍA

Es la capacidad para entender los pensamientos y emociones ajenas, es ponerse en el lugar de los demás y compartir sus sentimientos.



No-Varix®
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

COMUNICACIÓN

Estilos de Comunicación

Habilidades del Visitador Médico

Asertividad

ETAPAS DEL PROCESO DE LA VENTA

Método SPIM



BSNmedical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia

La mejor jugada del 2018

COMUNICACIÓN



Es la actividad consciente de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información.

Hace referencia a la interacción social, es decir, a la acción y al resultado de comunicarse.

Es una acción social necesaria, ya que si esta no existiese, nadie sería capaz de conocer a fondo el mundo que nos rodea y mucho menos compartir las experiencias propias de cada ser humano con los demás.

La mejor jugada del 2018

ESTILOS DE COMUNICACIÓN



La mejor jugada del 2018

HABILIDADES DEL VISITADOR MÉDICO



ESCUCHAR

Se define como la capacidad de capturar y comprender el mensaje.

Escucha Activa Verbal – No Verbal

EAV:

- Poner atención a los mensajes.
- Aclarar dudas
- Detectar distorsiones

EANV:

- Observar Corporalidad: Expresión Facial - Movimientos Corporales – Gestos.



EMPATÍA

Participación afectiva y emotiva de una persona en una realidad ajena.

Ponerse en los zapatos del otro

IMPRESCINDIBLE

- Escuchar
- Comprender
- Comunicárselo al otro.



ASERTIVIDAD

Es la habilidad social que permite comunicar su punto de vista desde un equilibrio entre un estilo agresivo y un estilo pasivo de comunicación.

Equilibrio entre Agresividad y Debilidad

CONDUCTA ÓPTIMA.

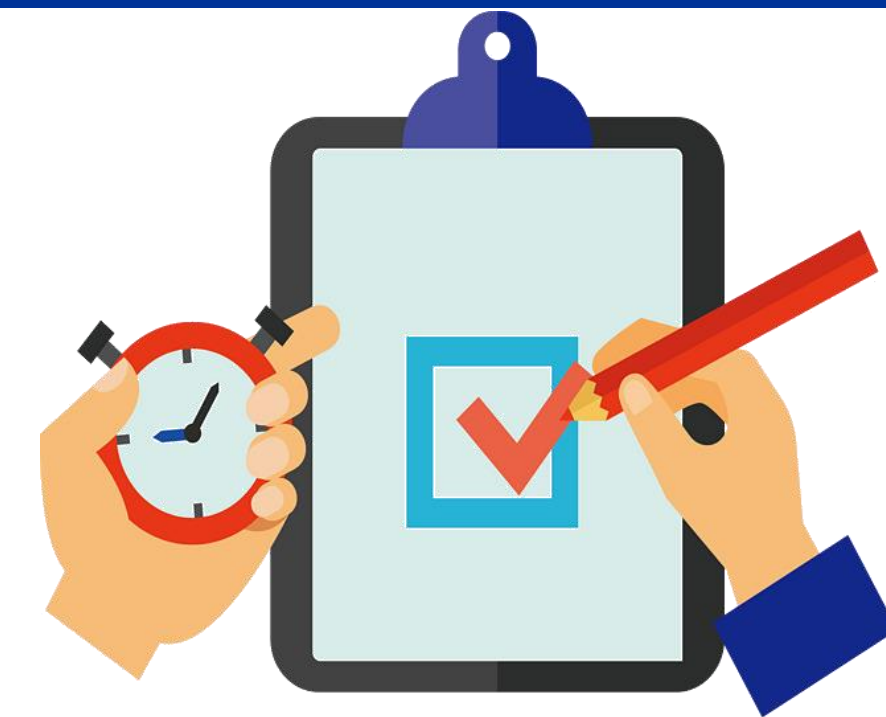
- Capacidad de escucha
- Comprensión
- Manejo hábil de situaciones difíciles

La mejor jugada del 2018

ASERTIVIDAD EN LA VISITA MÉDICA

ASERTIVIDAD EN LA VISITA MÉDICA

Situación 1: “TU PRODUCTO ES MUY CARO.”



Respuesta Débil: “ Si Dr. ... Pero es un buen producto”

Respuesta agresiva: “ Esta equivocado Dr. ¿ De donde sacó eso?”

Respuesta Asertiva: “ Ud. Lo está comparando con algún producto en especial? – Lo podemos revisar para mostrarle los beneficios adicionales que le entrega mi producto”

Situación 2 : “TIENE MUCHOS EFECTOS SECUNDARIOS.”

Respuesta Débil: “ Bueno Dr. Si, tiene razón”

Respuesta agresiva: “ Que raro Dr. Es la primera vez que escucho ¿ Esta seguro que lo dosificó bien?”

Respuesta Asertiva: “ Es muy valida su preocupación Dr. Pero no se preocupe porque los estudios clínicos demuestran que ...”



La mejor jugada del 2018

ASERTIVIDAD EN LA VISITA MÉDICA

Situación 3: “USTEDES NO ME APOYARON EN EL CURSO, ASÍ QUE NO QUIERO SABER NADA DE SUS PRODUCTOS.”

Respuesta Débil: “ Si Dr. ... Pero es un buen producto”

Respuesta agresiva: “ Esta equivocado Dr. ¿De donde sacó eso?”

Respuesta Asertiva: “ Ud. Lo está comparando con algún producto en especial? – Lo podemos revisar para mostrarle los beneficios adicionales que le entrega mi producto”

Situación 4: “LLEGA A LA CONSULTA Y ENCUENTRA A UNA SECRETARIA NEGATIVA.”

Respuesta Débil: “Acepta lo que ella dice y no logra el objetivo de ver al médico ”

Respuesta agresiva: “ He venido 3 veces y tu no me dejas ver al Dr. Si él me pregunta por qué no le he traído la información, le voy a decir que tú... ”

Respuesta Asertiva: “ No quiero interferir en su trabajo y como me imagino que es complicado coordinar las visitas ... ¿Me puede usted decir cuando es apropiado que regrese? - Yo me adapto a usted ”

La mejor jugada del 2018

ACTIVIDAD DE ASERTIVIDAD

- Ejercicio No 2

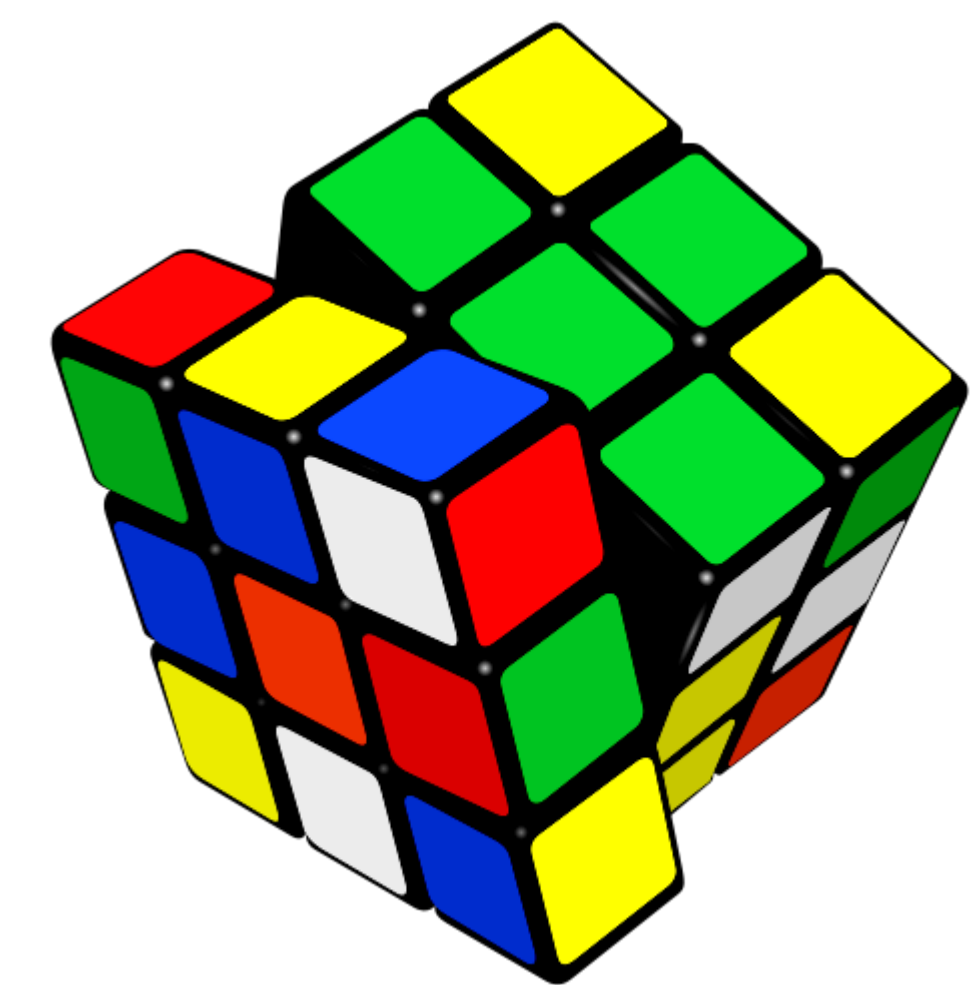
Grupos de 5 participantes

Crear 3 situaciones cotidianas, en donde se evidencien los 3 tipos de respuestas.

- Débil
- Agresiva
- Asertiva

Tiempo estimado para realizar 15 minutos

Tiempo estimado para presentar 3 minutos por grupo.



No-Varix[®]
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

ETAPAS DEL PROCESO DE LA VENTA CONSULTIVA



BSNmedical[®]

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia



El mejor tiro

ETAPAS EN EL PROCESO DE LA VENTA CONSULTIVA

Las etapas en el proceso de la venta, son los pasos que garantizan

Hay 3 Tipos de Clientes

INTERNO

EXTERNO



INTIMO

Que tipo de cliente consideras debes atender primero?

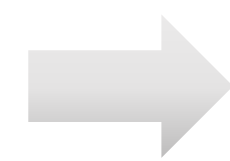


El mejor tiro

1. PLANIFICACIÓN

PROSPECCIÓN

Preparación de la Visita al Médico



- ✓ Investigar el mercado
- ✓ Cumplir los objetivos trazados
- ✓ Conocimiento del Médico

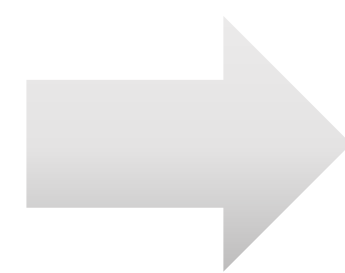




2. EXPLORACIÓN

SONDEO

Contacto con el Médico



- ✓ Romper el Hielo – Crear un ambiente positivo
- ✓ Intercambio de información y Escuchar con atención al médico (Identificar, exponer y aclarar las necesidades y deseos)



Toda venta es la satisfacción de una necesidad o deseo

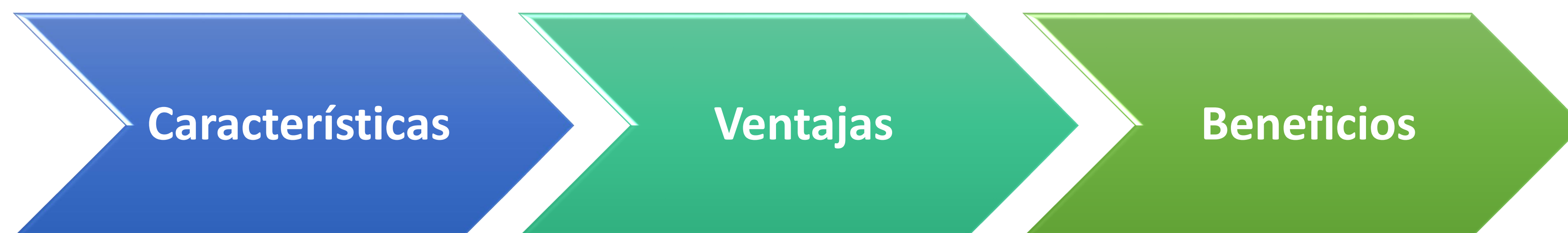


El mejor tiro

2. EXPLORACIÓN

Argumentación: Si usted a definido claramente las necesidades de su Médico/ Cliente, Será fácil identificar que ventajas del producto podrá ofrecer.

Ofrezca BENEFICIOS, no Ventajas



Lo que esto significa para usted es ...



El mejor tiro

2. EXPLORACIÓN

Manejo de Objeciones:

La clave para superar las Objeciones es la **COMUNICACIÓN**

Trate las Objeciones como señales de **INTERÉS**

Mantenga su **EGO** fuera del camino

Decida si quiere **HACER** una venta o Ganar una discusión

OBJECIONES

Se dan cuando el Médico/ Cliente Presenta duda, pero aún así está Interesado en el producto.

EXCUSAS

Se dan como pretexto para no realizar la compra, es necesario identificarlas rápidamente para evitar perder el tiempo .



El mejor tiro

2. EXPLORACIÓN

Negociación - CIERRE:

1. Haga preguntas de exploración para verificar el grado de convencimiento del posible formulador/comprador.
2. Ofrezca refuerzo positivo a las respuestas que obtenga.
3. Reitere el valor de las ventajas y beneficios del producto o servicio a favor del cliente.
4. Genere compromisos





2. EXPLORACIÓN

Revisión



Análisis del cumplimiento de Objetivos
Reflexión del proceso

Seguimiento



Apoyo y sostenimiento.
Trabajar por la lealtad del Médico.

Bajo este parámetro debemos llegar a un juicio razonable, analítico e imparcial de los aciertos y dificultades que se presentan durante todo el proceso de promoción, allí definiremos las acciones a seguir.





El mejor tiro

PREGUNTE Y VENDERÁ...

El arte de hacer preguntas. La pregunta es una herramienta PODEROSA



HAGA PREGUNTAS ABIERTAS, QUE ADMITAN DIVERSAS RESPUESTAS, PARA PONER DE MANIFIESTO LAS NECESIDADES Y DESEOS DE SU MÉDICO/CLIENTE



El mejor tiro

METODO SPIN

S

Son preguntas que permiten reunir datos, información sobre los antecedentes y comprender cabalmente el contexto de la venta.

Es imprescindible formularlas pero es necesario no formularlas en exceso, ya que pueden aburrir o irritar al cliente.

P

Son preguntas que permiten explorar las dificultades, las insatisfacciones del cliente, sus preocupaciones.

Este tipo de preguntas están altamente vinculadas con el éxito de las ventas pequeñas pero son menos poderosas para el caso de las ventas importantes.

I

Son preguntas que refieren a las consecuencias o efectos de los problemas del cliente.

N

Son preguntas que focalizan la atención del cliente en la solución y no en el problema.

De este modo es el cliente quien enuncia los beneficios a obtener y no el vendedor.

Son preguntas positivas y constructivas sobre los valores y la utilidad que el cliente percibe en la solución.



No-Varix[®]
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

MÉDICOS



BSN medical[®]

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia



La mejor jugada
del 2018

¿QUIÉN ES EL MÉDICO?



Personalidad - Motivaciones - Percepciones – Creencias - Especialidad

Es importante conocer de manera previa al Médico, por que así se pueden destacar las ventajas que tendría para el en particular; ofreciendo satisfacción, es decir un beneficio adicional.



La mejor jugada
del 2018

CARACTERÍSTICAS DEL MÉDICO ACTUAL

CARACTERÍSTICAS DEL MÉDICO ACTUAL

- **Más exigente:** Sabe quien da más y mejor.
- **Conocedor del valor:** Compra beneficios.
- **Sofisticado:** Le importa la imagen.
- **Informado:** Sabe que y a quien recomendar.
- **Buscador de beneficios:** Considera el valor agregado de los productos.
- **Comerciante:** Busca siempre sus propios beneficios.
- **Menos fiel:** Requiere estar encantado siempre.



Los mejores goles a los retos

¿CÓMO MANTENERNOS EN LA MENTE DEL MÉDICO?



Comunicación



Relación

- No escuchar
- Contradecir
- Interrumpir
- Hacer muchas preguntas
- Dar consejos
- Repetir como Loro
- Contar experiencias propias

Simetría



Complementariedad





Los mejores goles
a los retos

CATEGORIZACIÓN DE MÉDICOS

Atractivo Del Cliente	ALTO	<p>1. Médicos prescriptores de la Competencia</p> <p>CONQUISTAR</p>	<p>2. Médicos que prescriben únicamente mi producto</p> <p>PROTEGER</p>
	BAJO	<p>4. Médicos prescriptores de terceras Marcas.</p> <p>REVISAR</p>	<p>3. Médicos prescriptores de mi Producto y de la Competencia</p> <p>MANTENER</p>
		BAJO	ALTO

Probabilidad de éxito

Los mejores goles
a los retos

ESPECIALIDADES FOCO

Medicina Vascular (MV) abarca la Prevención (primaria y secundaria), el Diagnóstico (no invasivo e invasivo), el tratamiento médico de la patología **vascular** periférica (PVP) (patología arterial, venosa y linfática) y la Rehabilitación de los pacientes portadores de la misma.

Medicina del deporte es la especialidad médica que estudia los efectos del ejercicio del deporte y, en general, de la actividad física, en el organismo humano, desde el punto de vista de la prevención y tratamiento de las enfermedades y lesiones.

Fisioterapia

Ortopedia



Fisiatría

Medicina General – Interna y Cirugía



Herramientas hechas a la medida para hacer la mejor jugada



¿Cómo abordar a médicos o
clientes según el temperamento
de los seres humanos?



BSN medical®

an Essity company

**¡Sacuémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia

No-Varix®
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

Los 4 Estilos de Comportamiento- temperamento del ser humano



BSNmedical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia

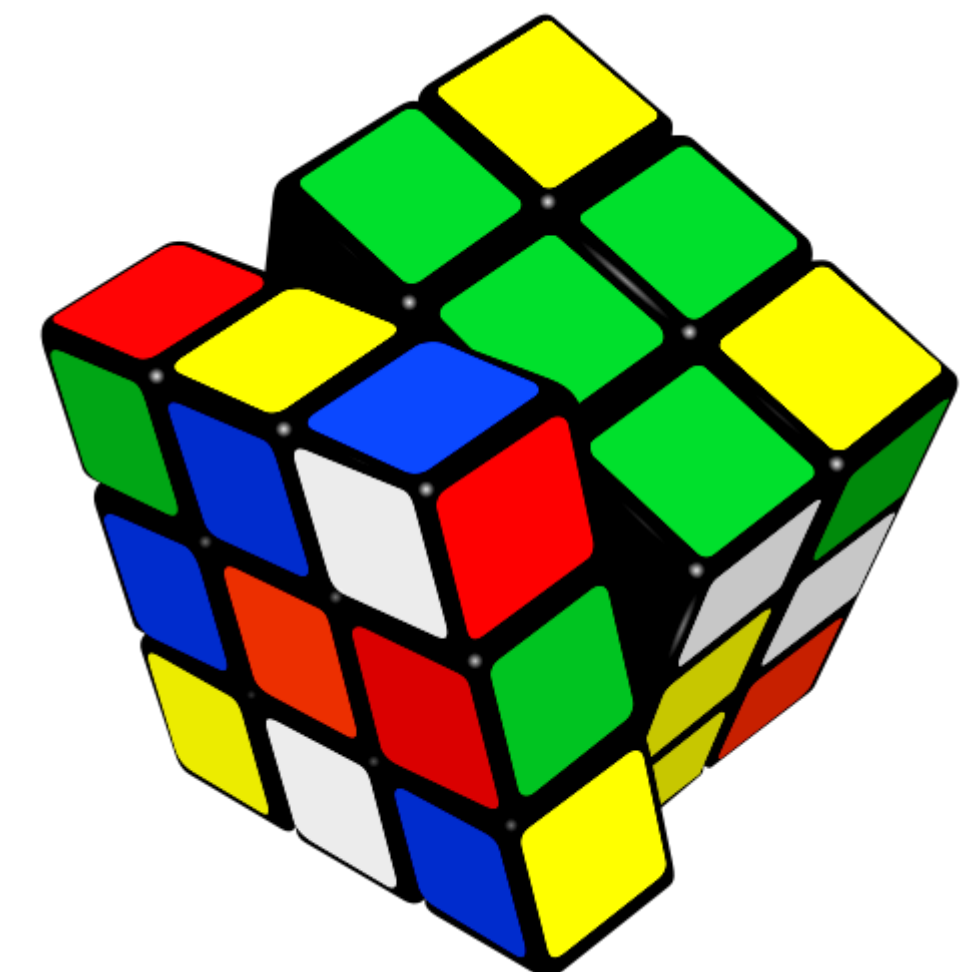
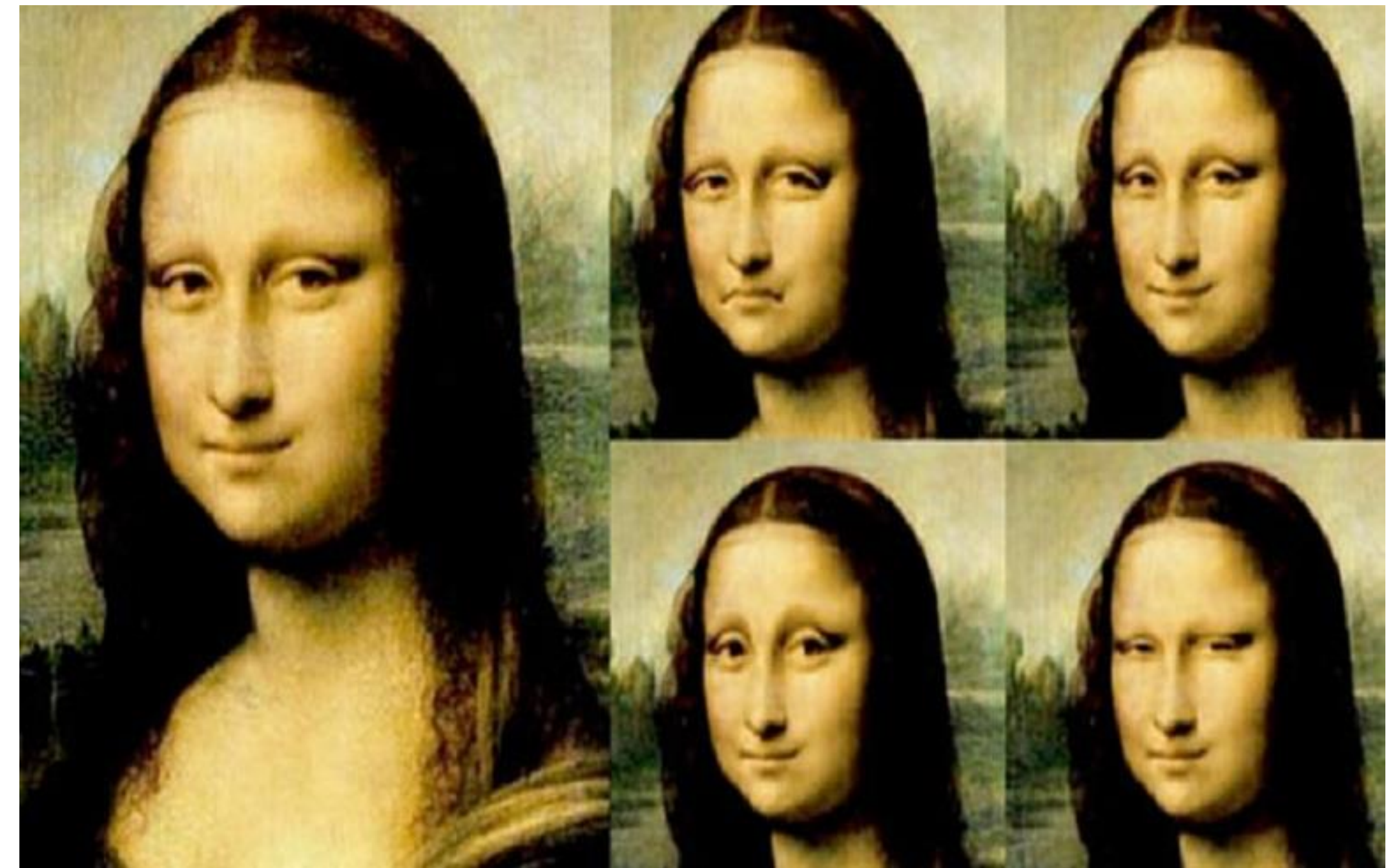
Los mejores goles a las barreras

PERSONALIDADES

- Ejercicio No 3

Realización individual

Tiempo estimado para realizar 20 minutos





Los mejores goles
a las barreras

PERSONALIDADES

EXTROVERTIDOS

Sanguíneo

Colérico

INTROVERTIDOS

Melancólico

Flemático





**Los mejores goles
a las barreras**

PERSONALIDADES

SEROTONINA:

Es una sustancia química producida por el cuerpo humano (Cerebro e Intestinos) que transmite señales entre los nervios, funciona como un Neurotransmisor.

MANTIENE EN EQUILIBRIO NUESTRO ESTADO DE ANIMO

Temperamento A: Baja Serotonina, por lo general son cuadrículados, poco adaptables al cambio (Administrativos)

Temperamento B: Alta Serotonina, arriesgados (Comerciales)





Los mejores goles
a las barreras

TEMPERAMENTO SANGUÍNEO

Tiende a tomar decisiones basándose en los sentimientos más que en la reflexión.
Es tan comunicativo que, es considerado un súper extrovertido.





Los mejores goles
a las barreras

TEMPERAMENTO SANGUÍNEO

Características del temperamento sanguíneo

- Entusiasta y Expresivo
- Personalidad Atractiva
- El alma de la fiesta
- Hablador
- Creativo
- Voluntario

¿Como venderle?

- Muéstrese amistoso
- Ayúdelo a centrarse
- Presente Testimonios
- Incentive su sociabilidad
- Haláguelo con sinceridad

Debilidades del sanguíneo

- Indisciplinado
- Desordenado
- Altamente emocionales tienden a ser "manoseadores"
- Inestabilidad emocional
- Inquieto y desorganizado
- Ingenuo e Inocente





Los mejores goles
a las barreras

TEMPERAMENTO COLÉRICO

Está basado en un tipo de sistema nervioso rápido y desequilibrado, posee alta sensibilidad, reactividad a los estímulos del medio, es flexible a los cambios de ambiente.

Es rápido, activo, práctico en sus decisiones, autosuficiente y sobre todo independiente. Se fija metas y objetivos. Es ambicioso. No reconoce los posibles tropiezos y obstáculos que puede encontrar en el camino si busca lograr una meta.





Los mejores goles a las barreras

TEMPERAMENTO COLÉRICO

Características del temperamento colérico:

- Jefe Nato
- Es caluroso y voluntarioso
- Tiende a ser decidido y de firmes opiniones
- No necesita ser estimulado por su ambiente, sino que más bien lo estimula él con sus inacabables ideas, planes, metas y ambiciones.
- Sabe Dirigir

¿Cómo venderle?

- Apoye sus conclusiones
- Sea firme pero respetuoso, Apoye sus conclusiones
- Presente beneficios bien sustentados

Debilidades del colérico

- Hostil
- Cruel cortante y sarcástico.
- Raras veces titubea frío y sin afecto.
- Insensible y desconsiderado.
- Porfiado y terco.
- Astuto y dominador.





Los mejores goles
a las barreras

TEMPERAMENTO MELANCÓLOCO

Basado en un tipo de sistema nervioso débil, posee sensibilidad, un alto nivel de actividad y concentración, así como una baja reactividad ante los estímulos del medio.

Es perfeccionista y analítico. Es muy sensible emocionalmente. Es propenso a ser introvertido, no se lanza a conocer gente, sino deja que la gente venga a él.





Los mejores goles a las barreras

TEMPERAMENTO MELANCÓLOCO

Características del temperamento melancólico

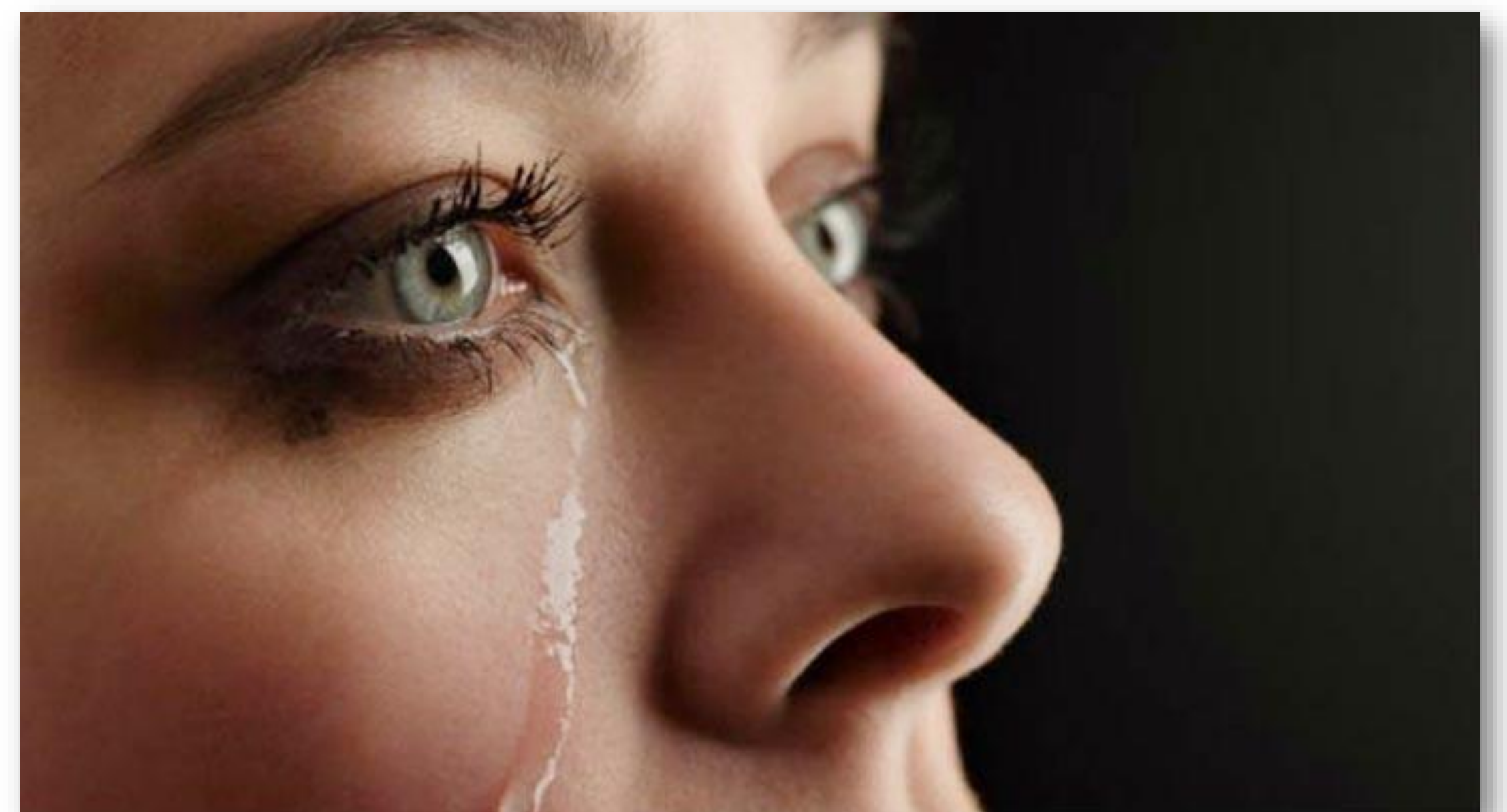
- Analíticos y perfeccionistas.
- Es de una naturaleza emocional muy sensible.
- Es propenso a la introversión, depresión.

¿Como venderle?

- Ofrezca seguridad
- Presente cifras
- No insinúe riesgos
- Genere confianza
- Sea preciso y muy técnico

Debilidades del melancólico

- Negativo, pesimista y crítico.
- Egocéntrico, susceptible y quisquilloso..
- Temperamental, depresivo, antisocial.
- Legalista, rígido, implacable e intransigente.





Los mejores goles
a las barreras

TEMPERAMENTO FLEMÁTICO

Basado en un tipo de Sistema nervioso lento y equilibrado que se caracteriza por tener una baja sensibilidad pero una alta actividad y concentración, es introvertido, tranquilo, nunca pierde la compostura y casi nunca se enfada. Por lo general suele ser una persona apática. No busca ser un líder, sin embargo puede llegar a ser un líder muy capaz.





Los mejores goles a las barreras

TEMPERAMENTO FLEMÁTICO

Características del temperamento flemático:

- Conciliador y Tranquilo
- Adaptable, Paciente y equilibrado
- Es frío y se toma su tiempo para la toma de decisiones.
- Capacidad de Escucha

¿Como venderle?

- Ofrezca apoyo, colaboración
- Sea amable
- Ayúdelo a decidir
- Lleve las cosas pre – terminadas.

Debilidades del flemático:

- Mezquino y avariento.
- Falto de Motivación y desanima a los demás.
- Perezoso y Terco
- Indeciso
- Temeroso
- Dificultad para comprometerse, prefiere observar que actuar.





Los mejores goles
a las barreras

CÓMO ABORDAR SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

Comportamiento	Sanguíneo	Colérico	Melancólico	Flemático
Muéstrese	Amigable	Firme	Confiable	Cooperador
Ofrezca	Testimonios	Resultados	Cifras	Soluciones
Nunca	Sea Tosco	Lo presione	Lo asuste	Lo presione
Déjelo	Divertirse	Tener el control	Estudiar	Cooperar
Ayúdelo A	Centrarse en Objetivos	A Triunfar	A ver resultados	A decidir



Los mejores goles
a las barreras

PERSONALIDADES

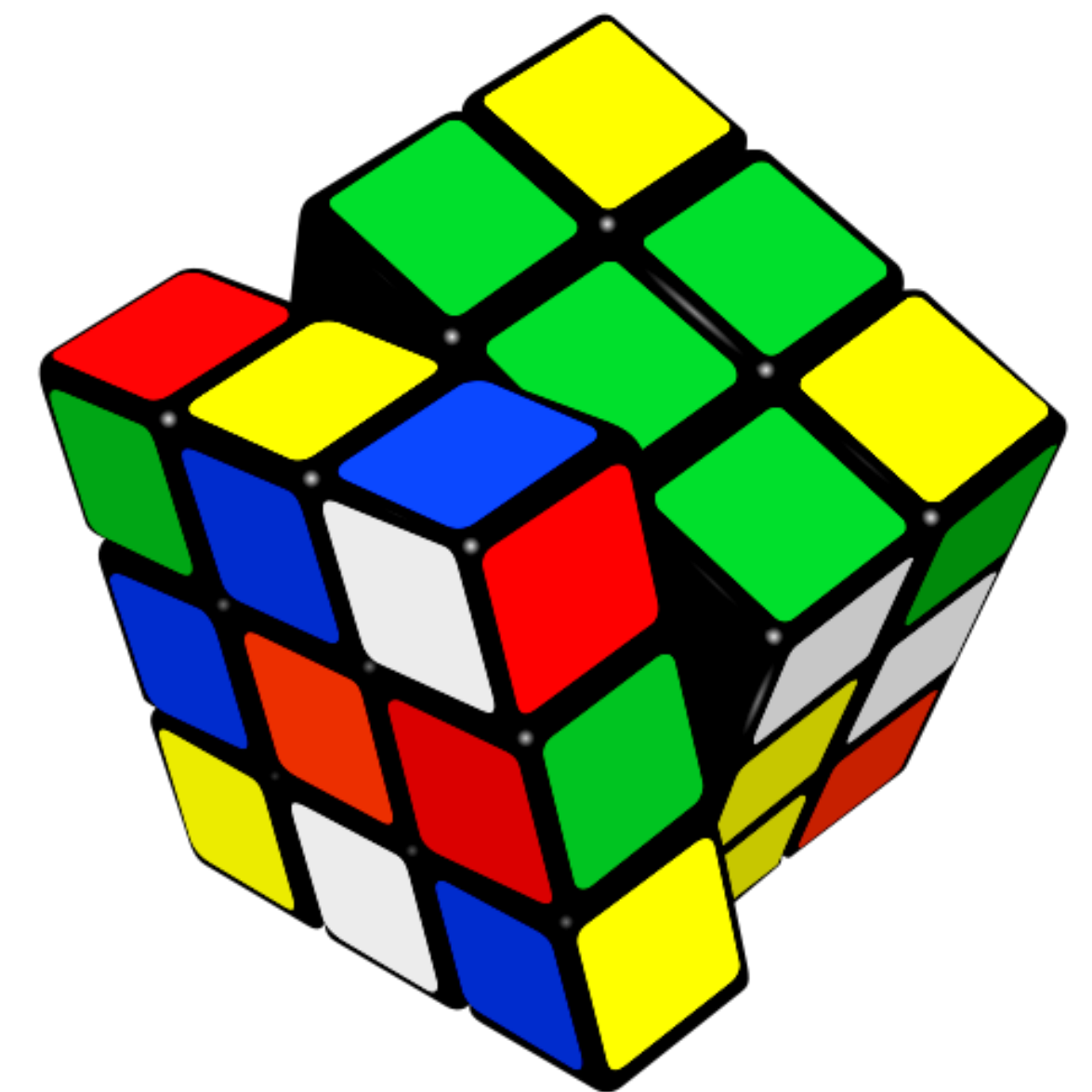
- Ejercicio No 4

Grupos de 5 participantes.

Crear una situación de venta, según el temperamento asignando.

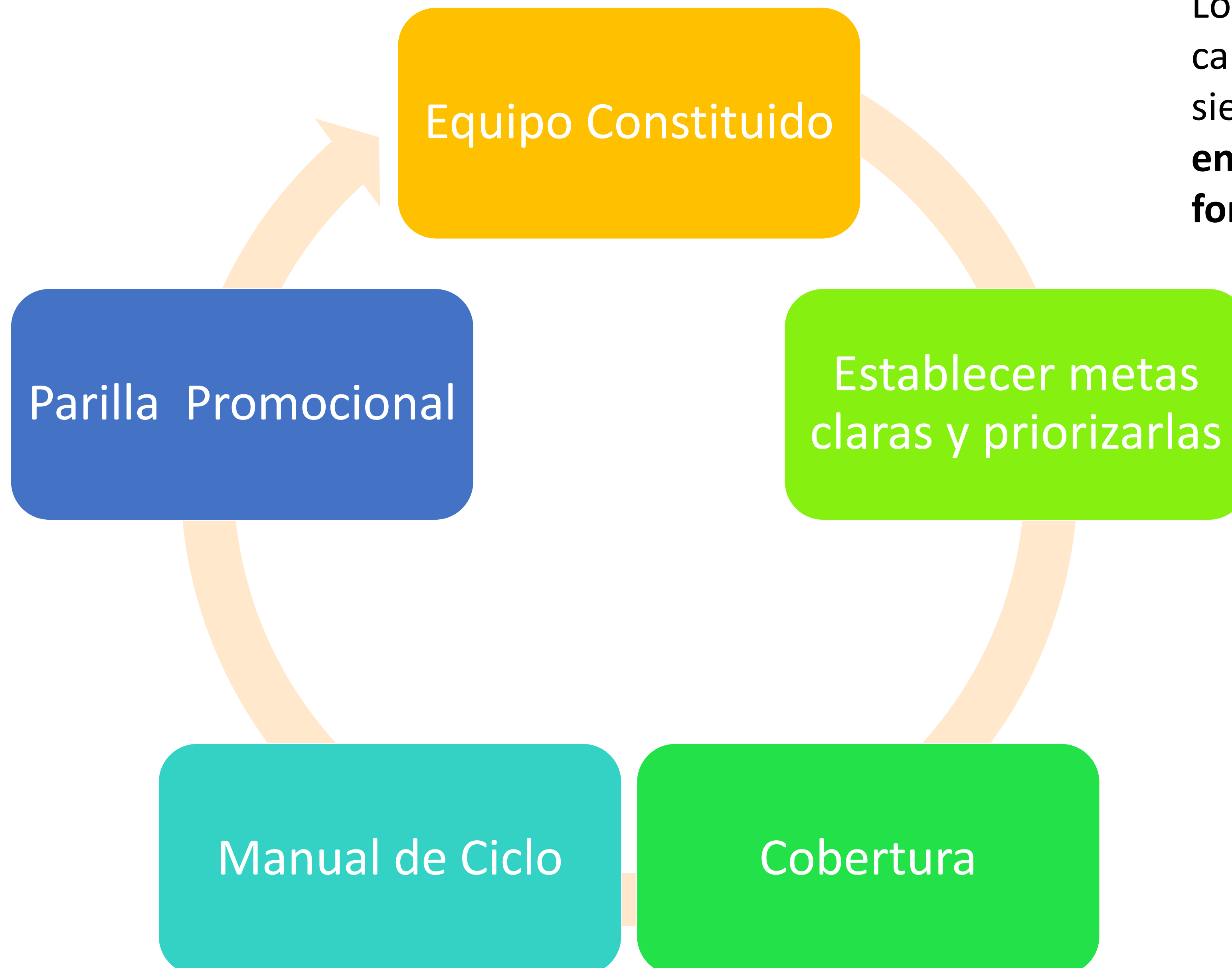
Tiempo estimado para realizar la actividad 20 minutos

Tiempo de presentación por grupos 8 minutos.



La mejor jugada del 2018

MANTENER



Los equipos de alto rendimiento se caracterizan por que todos sus miembros se sienten bien integrados, **se mantienen enfocados en los objetivos y trabajan de forma casi autónoma**

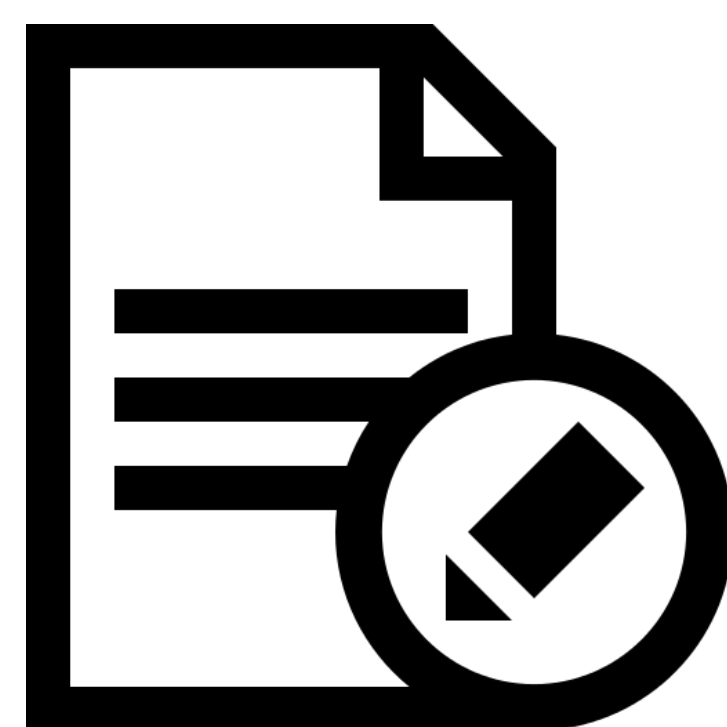
CLARIDAD PERFECTA EN EL QUE, PORQUÉ Y CÓMO - Todos deben entender cuáles son las metas, la importancia de cumplirlas y sentir un fuerte compromiso hacia su logro. Mantener al equipo informado del progreso es altamente motivante.



La mejor jugada
del 2018

MANUAL DE CICLO

Es una guía que contiene en forma explícita y ordenada información con objetivos, indicaciones y contenido de lectura; así como las instrucciones o acuerdos que se consideren necesarios para la ejecución del trabajo asignado al equipo de VMC, teniendo como marco de referencia los objetivos de la Compañía.



La mejor jugada del 2018

PARRILLA PROMOCIONAL

No	Especialidad	Producto	Especialidad	Producto	Especialidad	Producto
1	Vascular	No-Varix Hilos de Cobre	Deportólogo	No - Sport	Fisioterapia	No-Varix Sport
2		Gel No-Varix		No-Varix Hilos de Cobre		Biofreeze
		No-Varix Hilos de Plata		No-Varix Hilos de Plata		Gel No-Varix
3		Antiembólica		Biofreeze		
1	Ortopedista de Columna - Neurocirujano	Antiembólica	Ginecólogo	Antiembólica	M Interna - M general	Antiembólica
2		Biofreeze		Soporte Maerno		Hilos de plata y Cobre

No-Varix[®]
MEDICAL STOCKINGS/MEDIAS MEDICADAS

ENTORNO



BSNmedical[®]

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia



Oportunidades de golpear!

ENTORNO

**Cuando hablamos de entorno, podemos destacar principalmente dos definiciones:
“El entorno es todo aquello que es ajeno a la empresa, es decir, viene dado por el conjunto de fuerzas y factores que escapan al control de la firma y que pueden tener un impacto sobre ella.” (H. MINTZBERG).**

“El entorno puede definirse como el conjunto de actores y fuerzas externas que, siendo parcial o totalmente incontroladas, son susceptibles de afectar al proceso de intercambio con los mercados-meta.” (M. SANTESMASES).



Oportunidades de golear!

ENTORNO





Oportunidades de golpear!

LA IMPORTANCIA DEL ENTORNO

La principal razón por la que el marketing estratégico tiene como función la observación y análisis permanente del entorno es que el entorno es portador de oportunidades y amenazas:

¿Qué es oportunidad? Podemos entender como oportunidad cualquier evento o circunstancia que puede afectar de manera positiva a la empresa, siempre y cuando la empresa adopte una estrategia adecuada. Esto quiere decir que por si sola, una circunstancia no es buena o mala, sino que la empresa debe llevar a cabo una estrategia apropiada para aprovecharla.

¿Qué es amenaza? Definimos amenaza como cualquier tendencia o circunstancia del entorno, que va a afectar a la empresa de manera negativa, siempre y cuando la empresa no adopte una estrategia que lo impida.





BSN medical®

an Essity company

**Saquémosla
del estadio!**

Comprometidos con la excelencia

El mejor gol

GRACIAS

